



# TAKE OVER

PROFESSIONAL SERVICES  
TO SELL YOUR  
LODGING ENTERPRISES

---

*Als onafhankelijk familiale onderneming verstaan wij de taal van de hospitality ondernemer. We werken aan de zijde van de opdrachtgever en fungeren als tussenpersoon bij de overname. U kan bij Take Over rekenen op een overnamebegeleiding van A tot Z.*



## **PROFESSIONAL SERVICES TO SELL YOUR LODGING ENTERPRISE**

### **U heeft de knoop doorgehakt en wil uw logiesverstrekkende onderneming overlaten?**

Dan heeft u professioneel overnamebegeleiding- en advies nodig om de overdracht in goede banen te leiden. Take Over neemt u deze zorg volledig uit handen. Als expert in de overnachtingssector adviseren en begeleiden we de eigenaar tijdens het ganse overnameproces.

### **Wij staan volledig aan de zijde van de opdrachtgever.**

Hierdoor kan de opdrachtgever alles met betrekking tot de overname van het hotel aan ons toevertrouwen. We betrekken u bij elke stap tijdens het verkoopproces. Het vinden van een kandidaat overnemer om tegen de hoogst haalbare prijs over te laten, blijft het uiteindelijke doel.

De bedrijfsnaam Take Over heeft dan ook een dubbele betekenis. We zorgen niet alleen voor de overdracht, maar willen ook de zorgen en lasten van de verkoop voor u overnemen.



**TAKE  
OVER**  
PROFESSIONAL SERVICES  
TO SELL YOUR HOTEL



*Take Over is een handelsnaam van NV New Homes.*





## WAT KAN U VAN TAKE OVER CONCREET VERWACHTEN?

Take Over zorgt voor de overnamebegeleiding van A tot Z. Concreet voorzien we in een stappenplan om het overnameproces tot een goed einde te brengen.



### VERKOOPRIJP MAKEN

We verlenen verkoopadvies vooraleer de logiesverstreckende onderneming in de etalage wordt gezet. We vertrekken vanuit het standpunt van de opdrachtgever en brengen de bestaande administratieve en financiële situatie in kaart. Op basis van deze bevindingen, geven we aanbevelingen zodat de onderneming verkooprijp is. Hoe beter het dossier is voorbereid, hoe succesvoller de overdracht wordt.



### DE REFERENTIEWAARDE VASTLEGGEN

Eén van de belangrijkste elementen bij het overlaten is de correcte waardebeoordeling van zowel exploitatie als vastgoed. De geschatte waarde is van veel factoren afhankelijk en wordt in overleg op verschillende manieren bepaald. Een onderbouwde waardering resulteert in het bepalen van een referentiewaarde, en is essentieel om in overleg met de opdrachtgever een realistische verkoopprijs met de hoogste slaagkans te bepalen.



### DE OVERNAMEMARKT BEPALEN

Na bepaling van de juiste overnameprijs, gaan we na aan welke karakteristieken een kandidaat-koper moet voldoen. Op die manier worden een aantal geïnteresseerde partijen in beeld gebracht. Om de toekomstige kandidaat-kopers te informeren en interesseren, wordt een verkoopprospectus opgemaakt. Op die manier krijgt een kandidaat-koper een eerste gedrukt overzicht over meerdere facetten van de logiesverstreckende onderneming.



### PRO-ACTIEF OP ZOEK GAAN NAAR KANDIDAAT-OVERNEMERS

De geselecteerde kandidaat-overnemers worden op een discrete manier gecontacteerd. De geïnteresseerde kandidaten worden onderzocht op hun financiële draagkracht en solvabiliteit. Om discretie te waarborgen, wordt de verkoop meestal niet publiekelijk bekend gemaakt. De geheimhouding voor de opdrachtgever wordt gegarandeerd door kandidaten een geheimhoudingsverintenis te laten tekenen.



### BEMIDDELEN BIJ ONDERHANDELINGEN

Bij grote belangstelling moeten er onderhandelingen tussen de overnemer en overlater worden gevoerd. We bemiddelen bij deze onderhandelingen en staan de opdrachtgever bij. Op die manier komt men tot evenwichtige en correcte afspraken, met als doel een zo gunstig mogelijke deal te maken.



### BIJSTAND VERLENEN BIJ BEDRIJFSAUDIT

Na de onderhandelingen volgt er een boekenonderzoek. Een due diligence-onderzoek richt zich op het vaststellen van de juistheid van de aan de overnemer gepresenteerde informatie. Take Over staat de accountant van de opdrachtgever bij, zodat de nuttige informatie die uit de doorlichting komt achteraf kan aangepast worden in de definitieve transactievoorwaarden.



### DE DEFINITIEVE KOOPOVEREENKOMST OPSTELLEN

Bij het opstellen van een definitieve koopovereenkomst is het van belang

dat de verkoper na het tekenen van het contract en de daaropvolgende transactie ook daadwerkelijk de deal heeft afgerond. Het is van belang dat de eventuele aansprakelijkheid van de verkoper na de transactie tot een minimum beperkt blijft. Al deze elementen worden gebundeld in de definitieve koopovereenkomst, die in samenspraak met de advocaat wordt uitgewerkt.



### OPVOLGING NA VERKOOP

Na de ondertekening van de koopovereenkomst en de verkoop, kunnen zich nog bepaalde zaken voordoen tussen verkoper en koper. Ook dan blijven we ter beschikking voor hulp en professioneel advies.



## UNIEKE AANPAK

- Take Over onderscheidt zich door haar unieke aanpak. In tegenstelling tot andere spelers, staan we volledig aan de zijde van de opdrachtgever. We hebben alleen het belang van de verkoper voor ogen en kunnen hierdoor streven naar de hoogste verkoopprijs.
- Bij het overlaten van een onderneming komt heel wat kijken. Expertise en ervaring in de overnachtingsector is een must. Take Over focust zich uitsluitend op de verkoop en overdracht van logiesverstrekkende ondernemingen. We kennen de noden van de hospitality ondernemer en kunnen hem hierdoor maximaal begeleiden en ontzorgen voor, tijdens en na het overname-verkoopproces.
- Take Over neemt geen afwachtende houding aan, maar gaat pro-actief op zoek naar kandidaat-kopers. Door de jarenlange ervaring in de overnachtingsector, beschikken we over een uitgebreid netwerk van investeerders. Door deze pro-actieve aanpak, is er meer kans op slagen.
- We zijn er ons van bewust dat het overlaten van een hotel complex is en tevens psychologische druk kan teweegbrengen bij de verkoper. We nemen daarom een totale discretie in acht. Zo wordt de markt voorzichtig afgetoetst en wordt er meestal geen zichtbare ruchtbaarheid gegeven aan de verkoop van de logiesverstrekkende onderneming.

- We maken ons sterk om de verkoper te betrekken bij elke belangrijke stap tijdens het verloop van de overname. Op die manier is de opdrachtgever onafgebroken geïnformeerd en kan hij steeds de nodige input en feedback geven. Take Over is partner van de ondernemer en zal nooit zonder inspraak verkopen.

### ONZE WAARDEN

- Beogen om voortdurend een kwaliteitsvolle service te verlenen
- Met kennis van zaken spreken en handelen
- Engagements steevast respecteren
- Vriendelijk, discreet, authentiek, resultaatgericht en ambitieus zijn
- Efficiënt omgaan met tijd en middelen





*Wij zijn een onafhankelijke onderneming, met als zaakvoerder Marco Aerts, die reeds 25 jaar actief is in de overnachtingsector. Als bedrijfsleider van diverse bedrijven kan hij een ruime ervaring voorleggen. Marco Aerts beschikt over een uitgebreid netwerk van geïnteresseerde investeerders.*

## ONZE VISIE

Take Over wil hospitality ondernemers die hun logiesverstrekkende onderneming willen overlaten professioneel bijstaan, en dit met respect voor hun wensen. Door onze services én aanpak te combineren met ons uitgebreid netwerk van kandidaat-overnemers, bereiken we de meeste slaagkansen in de verkoop. We beogen om overnames tot een goed einde te brengen tegen het hoogst realistische verkoopbedrag. Het doel is om in 2022 de enige gespecialiseerde onderneming te zijn die hospitality ondernemers contacteren voor het overlaten van hun logiesverstrekkende onderneming.



# TAKE OVER

PROFESSIONAL SERVICES  
TO SELL YOUR  
LODGING ENTERPRISES



Schalmei 15  
B-2970 Schilde  
T +32 (0)478 42 95 43  
info@takeoverservices.com

[www.takeoverservices.com](http://www.takeoverservices.com)